

CAPÍTULO 1

LAS PYMES Y LOS MERCADOS FINANCIEROS

1.1. Antecedentes Históricos en México

1.1.1. Inicios de la exportación en México

La historia sobre la exportación en México tiene sus comienzos durante el porfiriato (fines del siglo XIX y principios del XX), se empezaron a desarrollar ciertas ramas de la agricultura que su producción se destinaba a la exportación, como el henequén, caña, tabaco y caucho.

El desarrollo industrial del país llegó con la producción minera y a la vez se desarrolló la metalurgia con la fundición de la plata, cobre y plomo.

La industria de transformación estaba representada por las empresas textiles.

“A comienzos de 1910 en México había 150 fabricas textiles”. (Rodríguez Valencia, 2001).

1.1.2. La crisis de 1929

Un hecho muy importante de la historia económica mundial y que afecto a las exportaciones de América Latina fue la crisis económica de 1929. Producida por el proteccionismo comercial que dificultó las exportaciones y con un fuerte aumento de la producción de bienes de consumo, automóviles y construcciones.

“El mercado se satura y se produce la caída de las ventas, el endeudamiento bancario, la disminución y la parálisis de las actividades industriales, el desempleo, la disminución de las compras y la saturación casi completa del mercado, en una espiral de recesión”. (Almanaque Anual, 2001).

El 24 de octubre de 1929 cae la Bolsa de Nueva York, que produce una:

“Parálisis de las exportaciones al resto de América Latina y la caída de los precios de las materias primas de carácter mundial a la crisis. Para frenar el desplome de los precios, miles de toneladas de productos agrícolas son destruidos en Estados Unidos, Europa y América Latina”. (Op. Cit.).

1.1.3. Periodo Cardenista

Al finalizar la Gran Depresión, en México se empiezan a dar cambios de relevancia, durante la administración del Presidente Lázaro Cárdenas se inició la Reforma Agraria (1935), se nacionalizó la industria del petróleo y de los ferrocarriles.

Se desarrolló un proyecto de desarrollo nacionalista con autonomía del exterior.

Este cambio estructural conduce a la participación del gobierno como agente activo promotor del cambio y del desarrollo.

1.1.4. Inicios del Modelo de Industrialización Sustitutiva (1940-1955)

Durante el sexenio de Ávila Camacho (1940-1946). Se crearon las bases para un proceso de industrialización en México, mejor conocido como el “Modelo de Industrialización Sustitutiva” o “Modelo de Sustitución de Importaciones”. Con la finalidad de impulsar la industrialización en México se crearon algunos organismos como: Sosa Texcoco, S.A. (1940); el IMSS (1942); Altos Hornos de México, S.A. (1942); Cobre de México, S.A. (1943); Guanos y Fertilizantes de México, S.A. (1943); y también se reorganizo NAFIN (Nacional Financiera), con el fin de apoyar al proceso de industrialización y revitalizar el aparato productivo del Estado, con el fin de beneficiar a la iniciativa privada del país.

En el periodo de 1946-1952, que fue gobernado por Miguel Alemán Valdés se siguió impulsando a las empresas privadas, nacionales como extranjeras, en este sexenio se incrementaron las obras de infraestructura en nuestro país, sobre todo caminos y puentes.

Por parte del Estado se utilizaron mecanismos para impulsar la inversión privada como (Méndez, 1997):

- *Exenciones y disminuciones de impuestos.*
- *Aumento y facilidades al crédito privado.*
- *Promoción de actividades industriales.*
- *Apoyo a la inversión privada en el campo.*
- *Incremento de los créditos públicos.*
- *Promulgación de la Ley de fomento de industrias de la transformación.*
- *Aumento de aranceles y otorgamiento de subsidios.*
- *Control de organizaciones obreras y campesinas.*
- *Control de salarios.*
- *Reformas al Artículo 27 Constitucional con la finalidad de aumentar los límites de la pequeña propiedad privada, incrementar las tierras inafectables y conceder amparos agrarios, todo esto para promover las explotaciones agrícolas capitalistas, es decir, los neolatifundios.*

Todo esto propicio una industrialización de manera firme y continua durante la década de los 50's, donde surgió una fuerte actividad industrial de pequeñas y medianas empresas.

“En 1955 se promulgó la Ley para el Fomento de las Industrias Nuevas y Necesarias, cuyo ordenamiento permitió que se estableciera un importante número de empresas industriales y fundamentalmente medianas y pequeñas, y que un gran número de talleres y artesanías se transformaran en pequeñas empresas”. (Rodríguez, 1996).

Para esto el Estado instituyó mecanismos de carácter financiero para poder responder a la demanda de créditos de las pequeñas y medianas empresas de tipo industrial, creando un rápido proceso de expansión y diversificación de la rama industrial en nuestro país.

Lo antes mencionado constituye la primera etapa del Modelo de Industrialización Sustitutiva (1940-1955). Que se tradujo en una política económica orientada a promover la expansión y desarrollo industrial en México. Dejando fuertes efectos negativos en la economía mexicana, como: fluctuaciones en el tipo de cambio, inflación, y déficit en las finanzas públicas como en la cuenta corriente, creando desequilibrios internos y externos.

1.1.5. Segunda Fase del MIS (1955-1970)

La segunda fase del modelo se desarrolló en el periodo 1955-1970. Periodo caracterizado por un endeudamiento con el exterior para poder financiar al gasto público, pero, no todo fue tan negativo ya que; el desarrollo de la política económica del sexenio de Adolfo López Mateos (1958-1964), *“permitió el crecimiento sostenido, con una inflación inferior a 5% y una estabilidad cambiaria...”* (Méndez, 1997), por eso se dice que este periodo se le conoce como “periodo de desarrollo estabilizador”.

Con Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970), se continuó con este periodo de crecimiento sostenido sin inflación y con estabilidad cambiaria, siguiendo la misma política económica de sexenios anteriores: *“protección arancelaria, subsidios, exenciones de impuestos, control oficial de las organizaciones obreras, control salarial, liberalización de precios, etc.”*. (Ibíd.).

1.1.6. Crisis del MIS

Durante el periodo de Luis Echeverría Álvarez (1970-1976), la crisis se dejó sentir, debido a todas las irregularidades económicas que se venían arrastrando de sexenios anteriores, como el fuerte gasto público, financiado por una excesiva oferta monetaria, endeudamiento externo, y un fuerte déficit en la balanza de pagos, creando una situación adversa para la economía, caracterizada por un crecimiento notable en la inflación, se devaluó el peso, aumentaron las importaciones de alimentos, creció la deuda externa y la fuga de capitales.

Para el periodo 1977-1982 gobernado por José López Portillo, se da un auge petrolero que beneficia las expectativas de nuestro país, y esto constituye la base del resurgimiento de México a la recuperación económica, con esta confianza adquirida por las exportaciones del petróleo, se agudiza las políticas de expansión fiscal y monetaria (mayor gasto público y mayor creación de dinero), creando un nivel de inflación con tendencias alcistas, produciendo una pérdida de competitividad con el exterior. Que trae consigo un estancamiento en las exportaciones y aunado a una recesión mundial, donde los países del resto del mundo adoptan políticas restrictivas, y este tipo de políticas proteccionistas producen un aumento en el déficit de la balanza comercial.

1.1.7. El Modelo Neoliberal en México (1982-actual)

Para el periodo de 1982-1988, sexenio gobernado por Miguel De La Madrid Hurtado, se comienza con una economía orientada al mercado internacional, ya que se ve como única salida a la recesión y estancamiento de la actividad productiva de nuestro país, etapa caracterizada por hiperinflación (niveles hasta de 3 dígitos), y considerada como una década perdida, producida por una crisis de la deuda externa y del petróleo.

Se inicia una etapa de privatización de las empresas paraestatales, y una política económica que se apega al modelo Neoliberal basado en el libre mercado interno y externo, donde se redujo los aranceles a las importaciones y se eliminaron las barreras arancelarias, México se adhiere al GATT en 1986 (Acuerdo General Sobre Aranceles Y Comercio).

Esto no resolvió ningún problema en México, ya que por el excesivo proteccionismo que se dio en nuestro país, se crearon fuertes monopolios, que no eran ni competitivos, ni productivos y menos eficientes ante el comercio exterior, es decir, no contaban con una oferta suficiente para exportar, contaban también con una planta productiva obsoleta, y la competitividad estaba basada en las modificaciones que se dieran en el tipo de cambio.

En la década de los 90's se firma el TLC (Tratado de Libre Comercio), con Estados Unidos y Canadá, en donde se invita a la inversión extranjera, a invertir en nuestro país, para usarlo como plataforma de exportación hacia nuestros vecinos del norte.

Profundizando aún más en este punto; en febrero de 1991, los presidentes George Bush, Carlos Salinas de Gortari y Brian Mulroney (de EE.UU., México y Canadá respectivamente) anunciaron formalmente que sus gobiernos se preparaban para negociar un histórico acuerdo comercial de libre comercio, que sería un catalizador del crecimiento económico del hemisferio, promovido por el aumento en la inversión, el comercio y el empleo.

Las negociaciones concluyeron formalmente el 11 de agosto de 1992 con la elaboración del documento final (el TLCAN) y este fue suscrito el 17 de diciembre de 1992 por los 3 líderes antes mencionados, entrando en operación el primero de enero de 1994, teniendo como objetivos generales:

- ❖ *“La eliminación de las barreras al comercio.*
- ❖ *Fomento a la inversión.*
- ❖ *La promoción de la competencia.*
- ❖ *La protección de la propiedad intelectual.*
- ❖ *Y se pretende aprovechar las potencialidades que brinda la complementariedad económica entre los países miembros para lograr una mayor competitividad internacional, sobre todo ante la Unión Europea y Japón”. (Ceballos, 1997).*

En este mismo sexenio se inicia la creación del Mercado de Derivados, denominado MexDer, que es una bolsa de opciones y futuros dentro de la BMV, y este Mercado de Derivados *“constituye uno de los avances más significativos en el proceso de desarrollo e internacionalización del Sistema Financiero Mexicano”* (www.mexder.com.mx). Pero esto no es nada nuevo, ya que *“en 1865 se negociaron los primeros contratos de futuros sobre productos agrícolas y en los siguientes años se desarrollaron contratos de futuros sobre metales y otros productos.*

Los contratos de futuros y opciones de carácter financiero como divisas, instrumentos de deuda e índices accionarios aparecieron en la década de los setenta y ochenta". (Op. Cit.).

México intentó varias veces establecer un mecanismo de mercado sobre instrumentos derivados. *"A partir de 1978 se comenzaron a cotizar contratos a futuro sobre el tipo de cambio peso / dólar, que se suspendieron a raíz del control de cambios decretado en 1982. En 1983 la BMV listó futuros sobre acciones individuales y petrobonos, los cuales registraron operaciones hasta 1986. Fue en 1987 que se suspendió esta negociación debido a problemas de índole prudencial". (Ibíd.).*

Pero, el MexDer se pudo constituir el 24 de agosto de 1998 y Asigna (cámara de compensación de derivados) el 11 de diciembre de 1998. Iniciando operaciones al 15 de diciembre de 1998, con la participación de cuatro socios liquidadores (Banamex, Bancomer, BBV, Inverlat), e iniciando operación electrónica el día lunes 8 de mayo de 2000, con SENTRA DERIVADOS (sistema desarrollado específicamente para la ejecución de operaciones de futuros).

Se hace esta pauta intermedia, ya que el MexDer, tiene cabida entre los periodos de Salinas y el de Zedillo. Y es de vital importancia para el desarrollo histórico de este tema.

Con la entrada del TLC en vigor, se une, la aparición del EZLN (Ejército Zapatista de Liberación Nacional), que es un grupo armado de campesinos de cuatro municipios del Estado de Chiapas, liderado por el Subcomandante Marcos dando a conocer los cambios sociales y económicos que piden para la región, el ejército mexicano interviene en la zona el 3 de enero y se ha mantenido ahí hasta la fecha actual.

Cabe mencionar algunos de los aspectos políticos posteriores al TLC, que fueron factores determinantes, para crear una atmósfera de inestabilidad político-económico en el país, dejando como respuesta la peor crisis económica que haya vivido México:

“En marzo de 1994 es asesinado en Tijuana el candidato del PRI a la presidencia, Luis Donald Colosio. En septiembre, matan a José Fco. Ruiz Massieu, secretario general de ese partido. Ernesto Zedillo – el nuevo candidato de ese partido – es elegido presidente el 21 de agosto del mismo año”. (Almanaque Anual, 2001).

La suma de todos estos sucesos políticos, aunado a un alto déficit en cuenta corriente y una baja capacidad para hacer frente a los compromisos de la deuda, junto con aumentos sucesivos a las tasas de interés estadounidenses obligaron a México a devaluar hasta un 40%, creando una reacción en cadena en América Latina caracterizada por la fuga de capitales y que ha sido conocida como efecto “Tequila”.

En 1996, México da señales de recuperación económica, y logrando una estabilización económica en 1997, que hasta hoy en día se ha mantenido.

El presidente actual Vicente Fox, da continuidad y refuerza al mismo tiempo, a la iniciativa privada, como un motor de desarrollo y crecimiento económico, promoviendo las exportaciones, la competitividad, la productividad, y la eficiencia en la industria nacional. Aunado a la continuidad de una política restrictiva y de control a la inflación.

1.2. Características Generales y Particulares de las Empresas en México

La definición de una empresa sin importar su tamaño, ni su lugar de origen, es igual en cualquier parte del mundo, ya que dentro de su definición, siempre gozará de los mismos componentes necesarios para que pueda decirse que es una empresa.

Por consiguiente se definirá a la empresa como:

“Una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado” (Andersen, 1999).

1.2.1. Características generales

Una vez ya definida a la empresa, podemos ampliarnos más en sus características, observando, la relación que posee con su definición.

Por lo tanto cualquier empresa contará con las siguientes características:

- ◆ *Cuentan con recursos humanos, de capital, técnicos y financieros.*
- ◆ *Realizan actividades económicas referentes a la producción, distribución de bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas.*
- ◆ *Combinan factores de producción a través de los procesos de trabajo, de las relaciones técnicas y sociales de la producción.*
- ◆ *Planean sus actividades de acuerdo a los objetivos que desean alcanzar.*
- ◆ *Son una organización social muy importante que forman parte del ambiente económico y social de un país.*
- ◆ *Son un instrumento muy importante del proceso de crecimiento y desarrollo económico y social.*
- ◆ *Para sobrevivir debe de competir con otras empresas, lo que exige: modernización, racionalización y programación.*
- ◆ *El modelo de desarrollo empresarial reposa sobre las nociones de riesgo, beneficio y mercado.*
- ◆ *Es el lugar donde se desarrollan y combinan el capital y el trabajo, mediante la administración, coordinación e integración que es una función de la organización.*
- ◆ *La competencia y la evolución industrial promueven el funcionamiento eficiente de la empresa.*
- ◆ *Se encuentran influenciadas por todo lo que suceda en el medio ambiente natural, social, económico y político, al mismo tiempo que su actividad repercute en la propia dinámica social.*

(Méndez, 1996).

1.2.2. Clasificaciones del tamaño de las empresas

Para este punto, se comparará las diferencias que hay en la definición del tamaño de la empresa, según su número de trabajadores que laboren en ella, tomando en cuenta las siguientes instituciones: el Instituto Nacional De Estadística Y Estudios Económicos en Francia (INSEE); la Small Business Administrations de Estados Unidos (SBA); la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL), la revista mexicana de Ejecutivos De Finanzas (EDF), y finalmente la Secretaría De Economía de México (SE). Todas estas instituciones están dedicadas al fomento y desarrollo de las empresas en cada uno de sus países (ver cuadro No.1).

Cuadro No. 1: Diversas clasificaciones del tamaño de las empresas

Institución	Tamaño de la empresa	Número de trabajadores
INSEE	Pequeña	De 50 a 250
	Mediana	De 250 a 1000
SBA	Pequeña	Hasta 250
	Mediana	De 250 a 500
Comisión Económica para América Latina	Pequeña	Entre 5 y 49
	Mediana	De 50 a 250
EDF	Pequeña	Menos de 25
	Mediana	Entre 50 y 250
Secretaría de Economía	Pequeña	De 16 a 100
	Mediana	De 101 a 250

Fuente: Elaboración propia con base de Rodríguez (1996).

Del siguiente cuadro podemos observar, que el número de trabajadores en países desarrollados como Francia y EE.UU., es mucho mayor en comparación del número de trabajadores para poder clasificar el tamaño de las empresas, ya sea, pequeña o mediana, por lo tanto no sería correcto tomar en cuenta estos criterios, ya que no se aplican a la realidad económica de nuestro país; en cambio las clasificaciones de la CEPAL, EDF y la SE, son más apegadas a la realidad de nuestro país, para poder determinar el tamaño de una empresa por su número de trabajadores.

Pero, la SE presenta también, un criterio más particular, donde estratifica a las empresas según sea su actividad productiva (ver cuadro No.2).

Cuadro No. 2: Criterio estratificado del tamaño de las empresas

Actividad Productiva	INDUSTRIALES	COMERCIALES	SERVICIOS
Tamaño de la empresa			
PEQUEÑA	DE 25 O MENOS, HASTA 100 EMPLEADOS	DE 25 O MENOS EMPLEADOS	DE 21 A 50 EMPLEADOS
MEDIANA	DE 101 A 500 EMPLEADOS	DE 21 A 100 EMPLEADOS	DE 51 A 100 EMPLEADOS

Fuente: Elaboración propia tomada de Rodríguez (1996).

Este criterio será con el que se desarrollará la presente investigación, ya que es la más concreta y específica según sea el giro de la empresa a encuestar, donde se observa que, las empresas dedicadas al comercio son las que poseen menor número de trabajadores según sea su tamaño, seguida por las empresas dedicadas a brindar cualquier tipo de servicio, y finalmente las industriales, ya que absorben mayor mano de obra, para poder llevar a cabo sus procesos productivos.

1.2.3. Características generales de las Pymes

De manera muy general todos las pequeñas y medianas empresas (Pymes) comparten casi siempre las mismas características, por lo tanto, se podría decir, que estas son las características generales con las que cuentan las Pymes (Méndez, 1996):

- ◆ *El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.*
- ◆ *Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.*
- ◆ *Su número de trabajadores empleados en el negocio crece y va de 16 hasta 250 personas.*
- ◆ *Utilizan más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital.*
- ◆ *Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.*
- ◆ *Está en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y está aspira a ser grande.*
- ◆ *Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades.*
- ◆ *Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo.*

1.2.4. Ventajas y desventajas de las Pymes

En este apartado, se muestran las ventajas y desventajas que normalmente presentan las Pymes, ya que es de vital importancia conocer las fuerzas y debilidades que muestran este tipo de empresas, que según su tamaño determinan algunas de sus ventajas o desventajas para su desarrollo como empresa. Para esto analicemos el cuadro número 3 que nos muestra de una manera global y simplificada las ventajas y desventajas de las Pymes:

Cuadro No. 3: Ventajas y desventajas que presentan las Pymes

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<p>Capacidad de generación de empleos (absorben una parte importante de la PEA).</p> <p>Asimilación y adaptación de tecnología.</p> <p>Producción local y de consumo básico.</p> <p>Contribuyen al desarrollo regional (por su establecimiento en diversas regiones).</p> <p>Flexibilidad al tamaño de mercado (aumento o disminución de su oferta cuando se hace necesario).</p> <p>Fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan (por la baja ocupación de personal).</p> <p>La planeación y organización no requiere de mucho capital.</p> <p>Mantiene una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas.</p> <p>Producen y venden artículos a precios competitivos (ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas).</p>	<p>Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación.</p> <p>Viven al día y no pueden soportar períodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas.</p> <p>Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores.</p> <p>La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento.</p> <p>Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas; es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas.</p> <p>Mantienen una gran tensión política ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas, por lo que la libre competencia se limita o de plano desaparece.</p> <p>Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la levantan a cabo los propios dueños.</p> <p>Por la propia inexperiencia administrativa del dueño, éste dedica un número mayor de horas al trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto.</p>

Fuente: Elaboración propia tomada de Rodríguez (1996).

Cuadro No. 4: Ventajas y desventajas que presentan las medianas empresas

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<p>Cuentan con buena organización, permitiéndoles ampliarse y adaptarse a las condiciones del mercado.</p> <p>Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios.</p> <p>Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande.</p> <p>Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos.</p> <p>Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad.</p> <p>Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores.</p> <p>Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal de o los dueños del negocio.</p>	<p>Mantienen altos costos de operación.</p> <p>No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.</p> <p>Sus ganancias no son elevadas; por lo cual, muchas veces se mantienen en el margen de operación y con muchas posibilidades de abandonar el mercado.</p> <p>No contrataran personal especializado y capacitado por no poder pagar altos salarios.</p> <p>La calidad de la producción no siempre es la mejor, muchas veces es deficiente porque los controles de calidad son mínimos o no existen.</p> <p>No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado.</p> <p>Sus posibilidades de fusión y absorción de empresas son reducidas o nulas.</p> <p>Algunos otros problemas como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos, y falta de financiamiento adecuado y oportuno.</p>

Fuente: Elaboración propia tomada de Rodríguez (1996).

De lo siguiente podemos observar que, las ventajas de las pequeñas empresas se caracterizan por su facilidad administrativa, pero, sus desventajas, se debe a razones de tipo económico, como son la inflación y devaluaciones; viven al día de sus ingresos, le temen al fisco, falta de recursos financieros, por lo tanto se les dificulta crecer, y estas mismas razones ponen en peligro su existencia. Todo esto resultado de una administración empírica por parte del dueño, que afecta el rendimiento general de la empresa.

Para el caso de las medianas empresas, podemos darnos cuenta que padecen los mismos problemas que las pequeñas empresas, pero, a niveles más complicados, por ejemplo, en el caso de sus ventajas, estas son de mejor calidad administrativa, pero, sus desventajas, también son de tipo económicas, como; altos costos de operación, falta de reinversión en el equipo y maquinaria, no obtiene ganancias extraordinarias, por sus altos costos, no pueden pagar altos salarios, por lo tanto, no cuentan con personal especializado, no cuentan con controles de calidad óptimos, etc. Todo esto derivado de su problema de altos costos, debido a su tamaño.

Todo lo antes mencionado, también se aplica a las Pymes que se dedican a exportar, ya que, el hecho de que estas empresas exporten, no cambia su entorno general, sólo cambia su entorno en los procesos productivos, ya que se exigen ciertas normas para la exportación de mercancías, como lo es la calidad, pero, en cuestión de características generales, ventajas y desventajas, son aplicables a todo tipo de empresa.

1.3. Una Aproximación al Financiamiento en México

El problema fundamental de las Pymes en México es la falta de apoyo y financiamiento por parte de las instituciones financieras nacionales y más aún las internacionales, ejemplificando algunos de los problemas a los que se enfrentan las Pymes son: *“que un empresario decida abrir un negocio y, en promedio, las autoridades tardan 52 días para llevar a cabo gestiones y tramites....también existen desequilibrios en cuanto a la inversión extranjera se refiere...”*. (Rodarte, 2001).

El mercado nacional no cuenta con reglas claras de mercado libre para incentivar a las Pymes, logrando *“enganchar al tren de producción y / o exportación de una empresa grande”* (Ibíd.).

Una de las soluciones sería el obtener recursos vía mercado de valores, ya que el mercado de valores representa una alternativa de financiamiento para las empresas, promoviendo el desarrollo económico de cualquier país.

“Bajo este objetivo, el potencial de crecimiento de la Bolsa Mexicana De Valores (BMV), a futuro se dará fundamentalmente a través del segmento denominado “Mercado De La Mediana Empresa” (MMEX), debido a que la estructura industrial y comercial del país está sustentada en este tipo de empresas”. (Vázquez,1999).

Este mercado es mejor conocido como “mercado intermedio” y su propósito es *“ofrecer recursos a las empresas para que puedan satisfacer necesidades de capital para la realización de proyectos de largo plazo y reducir el costo de financiamiento de las compañías mexicanas”.* (Ibíd.).

Algunos de los requisitos que actualmente piden para la entrada al mercado intermedio, no son muy difíciles de cumplir para las pequeñas y medianas empresas, como lo son: un capital social superior a 20 millones de pesos, una historia de operación de cuando menos 3 años, y deberán colocar 30% de su capital social, entre otras cosas.

Por lo tanto este tipo de nuevos mecanismos de mercado representan una alternativa al problema histórico de falta de fuentes de financiamiento a las Pymes en México, y esta participación será un atractivo para los inversionistas nacionales y extranjeros.

A través de este mercado se podría participar también en el Mercado de Derivados (Mexder), logrando financiamiento y cobertura ante el riesgo de mercado en los productos a exportar.

1.4. La Experiencia de las Pymes en el Mundo

En este punto se hace hincapié a las experiencias vividas en otros países extranjeros, como los Estados Unidos de Norteamérica, y el continente europeo. Para llegar a tener una visión más clara sobre el importante papel que juegan las Pymes en la economía de un país, región o continente.

Aunque sean formas diferentes de fomento a las Pymes, el resultado esperado será el mismo para cualquier país que este interesado en fomentar el desarrollo de las Pymes. Y este resultado sería el que las Pymes representen para un país un motor de desarrollo económico.

1.4.1. La experiencia en Europa

Se presenta la necesidad después de la Segunda Guerra Mundial, de reconstruir toda Europa, ya que la guerra dejó destruida más de la mitad de la infraestructura física y económica de la Unión Europea, y necesitaban levantar toda su estructura nuevamente y de una manera que fuera rápida, y la solución para la reactivación de la economía fueron el desarrollo de las Pymes.

“Las naciones de Europa Occidental enfrentaron altos niveles de desempleo desde la Segunda Guerra Mundial. Dichas naciones trabajaron alrededor del concepto de iniciativas locales en general, y específicamente en el desarrollo de las Pymes como una estrategia para crear empleos” (Hull, 1998), y ahora estos países le deben su desarrollo y crecimiento a las Pymes.

En la actualidad, el potencial de la Unión Europea, se debe al fomento y apoyo que se les da a las Pymes, ya que se les considera un importante factor de creación de empleo, cuestión que al Estado Europeo es de vital importancia, la creación de empleos, para el fomento de su demanda efectiva, obteniendo altos niveles de crecimiento y bienestar social.

1.4.2. La experiencia en los Estados Unidos

Los Estados Unidos, para el fomento de sus Pymes, crearon el sistema de empresas incubadoras, que sigue siendo utilizado hasta la fecha, ya que los resultados obtenidos, han sido muy favorables.

Las incubadoras son para empresas que demandan modestos requerimientos de espacio. Por lo general atraen a las firmas de servicios y manufactureras a pequeñas y medianas escalas.

Estas ofrecen fáciles arreglos de arrendamiento para aminorar el temor de abrir y cerrar un negocio, o permiten una rápida expansión. Las incubadoras son una mezcla entre los nuevos y ya establecidos negocios, por lo que proporcionan un ingreso más estable de la renta.

Un creciente número de Estados y municipios promueven el proceso interempresarial por medio del establecimiento de incubadoras empresariales, las cuales apoyan las primeras etapas del desarrollo de nuevas sociedades.

Razones: *“Existe el reconocimiento de que los nuevos y jóvenes empresarios juegan un papel importante en el proceso de generación de empleos.*

También hay una creciente aceptación de que las industrias chimeneas ya no constituyen una efectiva estrategia de desarrollo.

Las empresas locales incubadas, son más aptas para permanecer en el área, proporcionando una fuente de empleo a largo plazo.

Reducen el alto nivel de fracaso y revitalizan las economías locales”. (Op. Cit.)

Este es otro caso, en que las Pymes juegan un papel muy importante en la economía de un país, y la finalidad es la misma, que en el caso de Europa, se busca expandir la actividad productiva de un país a través de la Pymes, ya sea del sector industrial, comercial, o de servicios, el fin, es el mismo.

1.5. Mercados Financieros Internacionales

En este apartado, se describe que relación existe entre las empresas Nacionales y los mercados financieros internacionales, ya que es necesario tocar este punto, porque, nos permitirá comprender mejor los alcances del uso de instrumentos derivados en las empresas de exportación en un contexto mundial.

El término de mercado financiero se utiliza en la jerga financiera, para referirse a cualquier mercado organizado en el que se negocian instrumentos financieros de todo tipo, tanto de deuda como acciones.

Algunas de las funciones que ejerce el mercado financiero desde el punto de vista de las finanzas internacionales son:

- ◆ *“Transfiere poder de compra de una moneda a otra y de un país a otro.*
- ◆ *Suministra crédito para el comercio exterior.*
- ◆ *Brinda facilidades para los riesgos de cobertura de cambio extranjero.*
- ◆ *El flujo de bienes y servicios entre los países requiere la conversión de la moneda del país importador a la moneda del país exportador”.* (Chacholiades, 1995).

Visto desde el punto de vista de las finanzas corporativas son seis las funciones que cumple el sistema financiero (de acuerdo a Bodie, 1999):

Transferir recursos económicos entre países e industrias;

Administrar el riesgo;

Compensar y establecer los pagos para facilitar el intercambio;

Como mecanismo para reunir recursos en un fondo común y para subdividir la propiedad entre varias compañías;

Suministra información sobre precios;

Y, ofrece medios de resolver los problemas de incentivos que surgen cuando uno de los que intervienen en la transacción posee información de la cual carece el otro o cuando uno actúa como agente del otro.

Existen de manera muy general dos tipos de mercados financieros en cuanto a su plazo; uno es el mercado de dinero y, el otro es el mercado de capitales.

Ambos mercados, se describirán, con el fin de irnos centrando más en el tema del uso de instrumentos derivados y su relación con los mercados financieros y, a su vez, la relación que tiene con las empresas de cualquier tipo.

Todo lo que envuelve a los mercados financieros, son simplemente activos financieros, que pueden ser de deuda, de capital contable o de instrumentos derivados.

1.5.1. Mercado de dinero

El mercado de dinero se define como:

“un conjunto de instrumentos de deuda a corto plazo, ya sean del gobierno federal, de los bancos comerciales y de desarrollo o de empresas independientes de su grado de calificación crediticia, altamente líquidos y de bajo riesgo”. (Cruz, 1999).

Esta es una clasificación del mercado financiero, que se basa en el plazo de los créditos que se negocian, es decir, el mercado de dinero o también conocido como mercado de deuda, es un mercado de corto plazo (menos de un año); normalmente, el mercado de dinero o de deuda, se caracteriza porque la mayor parte de valores que se generan dentro de él, son emitidos por el gobierno, esto, le brinda a los usuarios de este mercado cierto nivel de confiabilidad, representando una gran liquidez a nivel mundial.

Estos instrumentos de deuda son emitidos por los entes económicos que piden préstamos (empresas, familias y gobierno). A este tipo de instrumentos también se les conoce como instrumentos de renta fija, ya que prometen pagar una cantidad fija de efectivo en el corto plazo o en el futuro.

Ahora veremos la otra parte que compone a un mercado financiero.

1.5.2. Mercado de capitales

El mercado de capitales se define como:

“el conjunto de mecanismos a través de los cuales se negocian valores, ya sea en el mercado organizado que representa la Bolsa Mexicana de Valores o en el mercado no organizado; títulos de deuda de largo plazo y acciones representativas de empresas, orientados en primera instancia a la formación y distribución de capital y al financiamiento de proyectos de largo plazo”. (Ibíd.).

Para poder entender esto más a fondo, definiremos al capital como, el derecho de los propietarios de una compañía, es decir, el mercado de capitales, se encarga de colocar capital accionario de las empresas, para, que estas, puedan conseguir financiamiento, a cambio de obtener cierta rentabilidad por acción adquirida.

Por lo tanto, se puede afirmar que, una acción es un derecho residual sobre los activos de una empresa o compañía, ya que sus tenedores (poseedor de la acción), tienen derecho a los activos que queden después que la empresa o compañía haya cumplido con todas sus obligaciones financieras.

1.5.3. Los mercados especializados

1.5.3.1. Mercado de futuros

El mercado de futuros lo definiremos como un:

“Mercado organizado donde se contratan futuros sobre mercancías, divisas y sobre tipos de interés principalmente”.(Andersen, 1999).

Y cuenta con las siguientes características:

- ◆ *“Esta normalizado, en él se negocia a través de un organismo intermediario (cámara de compensación).*
- ◆ *Su objetivo es proporcionar liquidez y seguridad, por lo que pocas veces se llega a la entrega física del bien.*
- ◆ *Existe la posibilidad de abandonar antes del vencimiento del contrato.*
- ◆ *Es un mercado transparente que ofrece información diaria de los precios.*
- ◆ *Y las pérdidas y ganancias se realizan diariamente y a la anulación o a la expiración del contrato”.* (Chacholiades, 1995).

En este tipo de mercado al igual que el de futuros (mercado que mencionaré más adelante), se consideran como mercados de tipo especializado, ya que se manejan aquí instrumentos derivados, éstos instrumentos financieros obtienen su valor de los precios de uno o más activos financieros (por eso se dice que se derivan de otro activo), y su principal función es la de administrar (cubrir) las exposiciones al riesgo que involucran los activos de donde proceden.

Los futuros que se manejan en este mercado financiero especializado, también se les conoce como contratos a plazo, ya que son contratos o instrumentos *“que obligan a una de las partes a comprar y a la otra a vender algún activo a un precio establecido y en una fecha previamente señalada”* (Bodie, 1999) y, esto les permite a los compradores y vendedores eliminar su *“incertidumbre sobre el precio futuro al cuál se negociará el ganar”* (Ibíd.).

1.5.3.2. Mercado de opciones

Al mercado de opciones se definirá como un:

“Mercado organizado en el que se negocian opciones sobre activos subyacentes estandarizados (valores, materias primas y activos financieros), los precios y las fechas del vencimiento están normalizadas y entre el emisor y comprador existe siempre un intermediario”. (Andersen, 1999).

En este tipo de mercado comúnmente se ofrecen opciones de compra o de venta, y estos contratos o instrumentos, le ofrecen al tenedor el derecho de adquirir o de vender, en la fecha de vencimiento o antes de ella, algún activo al precio previamente establecido.

El utilizar este tipo de instrumentos de cobertura financiera, ofrece al tenedor un seguro sobre su activo, para que éste activo no caiga por debajo del precio estipulado con el contrato de opción de venta.

1.5.4. Mercado de derivados en México

Para conocer más específicamente donde se desenvuelven los instrumentos o herramientas de cobertura financiera de las empresas en México nos movemos en el concepto funcional del Mercado Mexicano de Derivados (MexDer).

El Mercado Mexicano de Derivados, es una sociedad anónima de capital variable, que cuenta con autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para proveer las instalaciones y servicios necesarios para cotizar y negociar contratos estandarizados de Futuros y Opciones.

Los contratos celebrados en MexDer se compensan y liquidan en la Cámara de Compensación, a la cual se identifica con el nombre comercial de Asigna, Compensación y Liquidación, constituida a través de un fideicomiso de administración y pago cuyo patrimonio es integrado por las aportaciones realizadas por los Socios Liquidadores y que actúa como contraparte de todas las operaciones efectuadas en MexDer.

MexDer y Asigna son entidades autorreguladas, a fin de asegurar la eficiencia, competitividad, orden, transparencia y seguridad del mercado. Su régimen jurídico está constituido específicamente, por las "Reglas a que habrán de sujetarse las sociedades y fideicomisos que intervengan en el establecimiento y operación de un mercado de futuros y opciones cotizados en bolsa", emitidas conjuntamente por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Banco de México y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y las "Disposiciones de carácter prudencial" emitidas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Las actividades y funciones autorregulatorias de MexDer sobre sus inversionistas, participantes y sobre Asigna, están contenidas en sus Estatutos Sociales, Reglamento Interior, Manuales Operativos y otras resoluciones obligatorias para los intermediarios, que sean emitidas por el propio Consejo y Comités.

Todo lo anterior describe de manera corta y concreta la forma de operar del Mexder en México, este es el mercado financiero especializado que opera dentro de la BMV, y que puede ofrecer a las Pymes de exportación una alternativa de financiamiento y administración de su riesgo.